Protokoll – Samrådsmöte 3

Datum: 8:e september 2026

Ort: Vänersborg, Nabbensbergsvägen 2

Deltagarlista Vattenfall:
Kurosh Beradari
Christoffer Strandberg
Sanna Andersson
Jan Lindfors
Henrik Aleryd

Företagskunder på orten samt lokal villaägarförening har blivit inbjudna till mötet. Fullständig deltagarlista kunder bifogad som separat sida längst ned i protokollet.

Genomförda möten i Prisdialogen

Samrådsmöte 1, 11 juni 2026, Quality Hotel, Vänersborg

Samrådsmöte 2, 27 augusti 2026, digitalt över MS Teams

Samrådsmöte 3, 8 september 2026, Quality Hotel, Vänersborg

Samrådsmöte

- Protokollförare: Sanna Andersson och Kurosh Beradari
- Justerare från kundsidan: [redacted], RB BRF Cederträdet

1. Mötets öppnande

Kurosh Beradari, sälj- och marknadschef på Vattenfall Värme, hälsade alla välkomna och sammanfattade bakgrunden till mötet och dess syfte. [redacted], RB BRF Cederträdet, utsågs till justerare av protokoll från kundsidan.

Kurosh gick igenom agendan för mötet och uppmanade kunderna att delta i dialogen aktivt. Därefter beskrevs Prisdialogen och hur processen ser ut.

2. Senaste nytt

Christoffer Strandberg, prisanalytiker på Vattenfall Värme, gav en uppdatering om de senaste ingångsvärdena till den konkurrensjämförelse som uppdateras årligen. Sedan samrådsmöte 2 har elpriset fortsatt uppåt, vilket ger fjärrvärmen ett marginellt ökat konkurrensutrymme jämfört med augusti.

3. Prisjustering och prisprognos

Sanna Andersson, prisansvarig på Vattenfall Värme, presenterade sedan den tänkta prisjusteringen för 2027. Trots ett turbulent omvärldsläge hålls justeringen inom det prognostiserade intervallet 3-5 procent. Prisjusteringen för företagskunder blir 3,5

Confidentiality: C1 - Public
Assently: faa1b40913a8faefa351be66239414b06f8acbc7d663265032e231b5f9a9bbcbcd57f62d55f0f2ae363ece82b5a74ca6261575f1f9896e5ffa2d1154069231c6

procent. För privatkunder var prognosen 2-3 procent och höjningen för 2027 blir 2,5 procent. Vattenfall presenterade även prognosen för kommande års prisjusteringar.

Det indikerade genomsnittet bland Prisdialogens medlemmar är 4 procent. Vattenfalls justering ligger därmed under genomsnittet.

4. Konkurrensjämförelse

Varje år uppdateras konkurrensjämförelserna där kostnaden för fjärrvärme jämförs med kostnaden för bergvärmepump med elpanna för spetslasten. Sanna gick igenom resultaten från beräkningarna för tre typkunder: ett flerbostadshus (Nils Holgersson-huset), en större lokal samt en villa. En jämförelse av livscykelkostnaden över 25 år visade att fjärrvärme är konkurrenskraftig för befintliga företagskunder samt vid nyanslutning för företagskunder. Vattenfall framhöll även mervärden som inte fullt ut fångas i beräkningsmodellen. För privatkunder visar motsvarande beräkning att befintliga privatkunder fortsatt har en attraktiv lösning, men att fjärrvärme kan ha svårare att konkurrera vid nyanslutning av villor.

5. Frågor och diskussion

5.1 Konkurrensjämförelser och prisutveckling

Kundfråga: Varför höjs priserna mer i Vänersborg än på andra orter? Om ni tillämpar marknadsprissättning, varför ser priserna olika ut mellan olika orter?
Vattenfall: Prisnivåerna har historiskt olika startvärden. Vi strävar efter att nå en marknadsmässig prisnivå men vill samtidigt undvika alltför stora justeringar vid ett enskilt tillfälle.

Kundfråga: Vi konkurrerar med fastighetsägare i Trollhättan och ser att våra hyresgäster får högre kostnader. Hur tar ni hänsyn till lokala förutsättningar?
Vattenfall: De lokala marknadsförutsättningarna är en viktig del i våra analyser. Samtidigt behöver prismodellen vara konsekvent och tillämpas på samma sätt för alla kunder inom respektive område.

Kundkommentar: Vi har bestämt oss för att vi ska hålla oss till en viss prispolicy i samtalen inom Prisdialogen. Vi kan därför inte komma med invändningen att jämföra med andra kommuner. Det vi ska diskutera är parametrarna i jämförelsekalkylen.

Kundfråga: Vi tycker att de kalkylparametrar ni använder är för försiktiga och riskerar att göra värmepumpen mindre konkurrenskraftig när elpriset är på en treårsperiod och fjärrvärmepriset ett år fram i tiden. Varför använder ni inte ett ettårigt elpris i jämförelserna?
Vattenfall: Det är inte så vi gör. Även kalkylen av fjärrvärmekostnaden inkluderar en prisjustering inom det angivna prognosspannet. Ett ettårigt perspektiv skulle riskera att ge stora svängningar mellan åren. Vi använder ett längre perspektiv för att få en mer stabil och långsiktig jämförelse.

Confidentiality: C1 - Public
Assently: faa1b40913a8faefa351be66239414b06f8acbc7d663265032e231b5f9a9bbcbcd57f62d55f0f2ae363ece82b5a74ca6261575f1f9896e5ffa2d1154069231c6

Kundkommentar: Om ni använder flera år för elprisjämförelsen borde ni även kunna garantera fjärrvärmepriset under flera år.
Vattenfall: Syftet med jämförelsen är att spegla en långsiktig marknadsutveckling. Själva prissättningen beslutas årligen inom ramen för Prisdialogen.

Kundfråga: Det är svårt att förstå logiken bakom beräkningarna och hur olika parametrar påverkar utfallet.
Vattenfall: Vi ser att det finns ett behov av ökad transparens och tydligare beskrivning av hur parametrar och antaganden påverkar resultatet.

Kundkommentar: Det är svårt att hitta en linje i era siffror. Jag hade hellre sett att det stod 3,25% i prisjustering. Det känns även godtyckligt att prisjusteringen för lokal och bostadshus ska vara den samma när utfallet av konkurrensjämförelserna skiljer sig åt.
Vattenfall: Prisjusteringen bygger på ett sammanvägt medel.

Kundfråga: Vi upplever att ni underskattar risken för att tappa kunder till värmepumpar, solceller och andra energilösningar. Vi ser en tydlig trend mot mer självförsörjande fastigheter med solceller, kyla och värmepumpar. Hur ser ni på den utvecklingen?
Vattenfall: Konkurrensen från alternativa lösningar är en viktig del av våra analyser. Våra beslut bygger på både konkurrensjämförelser och andra faktorer, inklusive risken för kundbortfall.

Kundkommentar: Vårt senaste val var en värmepump med solceller och kyla. En drivkraft var att vara så självförsörjande som möjligt. Vi gjorde en egen kalkyl där fördelen var att kunna använda borrhålet till kyla.

Kundfråga: Vad händer med framtida priser om ni tappar kunder?
Vattenfall: Kundutvecklingen är en faktor som beaktas i besluten. Prisbeslut baseras dock på flera olika parametrar, där konkurrenskraft är en viktig del.

Kundkommentar: De justeringar som gjordes efter föregående samrådsmöte gick i rätt riktning, men inte tillräckligt långt.
Vattenfall: Vi noterar synpunkten. Flera parametrar har justerats efter dialog med kunderna, men vi är medvetna om att det finns olika uppfattningar om omfattningen.

Kundkommentar: Om vi kommer fram till en gemensam bild avseende konkurrensjämförelsen så är det bra. Då kan diskussionen istället kretsa kring marginalhöjningen.

5.2 Prismodell

Kundfråga: Kommer Effektpris Spetsig att följas upp?
Vattenfall: Ja, modellen kommer att följas upp och utvärderas.

Kundfråga: Effektpris Spetsig fungerar dåligt för markvärmeanläggningar. Finns det alternativa lösningar?

Confidentiality: C1 - Public
Assently: faa1b40913a8faefa351be66239414b06f8acbc7d663265032e231b5f9a9bbcbcd57f62d55f0f2ae363ece82b5a74ca6261575f1f9896e5ffa2d1154069231c6

Vattenfall: Markvärme omfattas inte av Effektpris Spetsig idag. En möjlig lösning kan vara separata avtal och mätare, men det kräver tekniska anpassningar. Vi tar med oss frågan för vidare utredning.

Kundfråga: Flödespremien upplevs som för låg för att ge tillräckliga incitament till god avkylning.
Vattenfall: Vi ser behov av att göra en bredare översyn av flödespremien och dess utformning, t.ex. skulle det kunna vara tillämpa en returtemperatur istället. Ett sådant arbete behöver ske i dialog med kunderna, exempelvis inom ramen för Prisdialogen.

Kundfråga: Höjs samtliga delar i prismodellen lika mycket?
Vattenfall: Effekt och energi i prismodellen kommer justeras med 3,5% för respektive komponent för företagskunderna.

5.3 Samrådsmötenas utformning

Diskussionsfråga: Hur kan samrådsprocessen förbättras?
Kundernas synpunkter:

- Tydligare koppling mellan samrådsmötena.
- Bättre återkoppling på vilka synpunkter som tagits vidare.
- Fortsatt fokus på prisfrågor under Prisdialogen.
- Information om andra frågor, exempelvis marknad, anläggningar och leveranssäkerhet, bör hanteras i separata kundforum.

Kundfråga: Har ni övervägt en central förhandling istället för separata lokala dialoger?
Vattenfall: Vi följer Prisdialogens riktlinjer och branschpraxis. Om Prisdialogen i framtiden rekommenderar ett annat upplägg kommer vi att utvärdera det.

Kundfråga: Har kunderna någon verklig möjlighet att påverka?
Vattenfall: Ja. Synpunkter från samrådsmötena förs vidare och används i den interna beredningen av prisbeslut och metodfrågor.

Kundkommentar: Samrådsmöte 2 upplevdes mer som information än dialog.
Vattenfall: Vi tar med oss synpunkten. Syftet är att skapa en dialog där kunderna får möjlighet att lämna synpunkter innan beslut fattas.

5.4 Övrigt

Kundfråga: Finns det fjärrkyla i Uppsala?
Vattenfall: Ja. En utbyggnad av fjärrkyla kräver betydande investeringar och bedöms utifrån lokala förutsättningar.

Kundfråga: Vad händer med utredningen om stärkt kundskydd på fjärrvärmemarknaden?
Vattenfall: Frågan har utretts och det pågår fortsatt diskussion om hur kundernas ställning kan stärkas. En möjlig fråga som lyfts är hur framtida tvistlösning och prövning av prisers skälighet skulle kunna utformas.

Confidentiality: C1 - Public
Assently: faa1b40913a8faefa351be66239414b06f8acbc7d663265032e231b5f9a9bbcbcd57f62d55f0f2ae363ece82b5a74ca6261575f1f9896e5ffa2d1154069231c6

Kundfråga: Vet ni hur regeringen resonerar i frågan om ägaröversynen?
Vattenfall: Vi har inte inblick i hur regeringen resonerar, men regeringen har representanter i styrelsen och översynen är en styrelsefråga.

6. Avslutning

Vattenfall går nu vidare med den formella prisprocessen efter att de lokala mötena har genomförts. Protokollet och prisändringsmodellen skickas till Prisdialogens kansli som underlag för fortsatt medlemskap. Prisbrevet skickas till registrerade kontaktpersoner och görs tillgängligt i Värmeportalen. Deltagarna får även möjlighet att lämna återkoppling genom en enkät. Mötesledningen avslutade mötet och tackade alla för ett öppet samtal och värdefulla synpunkter.

Protokollförare: Sanna Andersson och Kurosh Beradari

Justerare: [redacted]

Detta protokoll har undertecknats genom elektronisk signering via Assently E-sign.

Deltagare från kundsidan

[redacted]	[redacted]	Vänersborgsbostäder AB
[redacted]	[redacted]	Trenova AB
[redacted]	[redacted]	Brf Vänerparken
[redacted]	[redacted]	Brf Vänerparken
[redacted]	[redacted]	Vänersborgs kommun
[redacted]	[redacted]	Fastighetsägarna
[redacted]	[redacted]	Riksbyggen
[redacted]	[redacted]	RB BRF Cederträdet

Confidentiality: C1 - Public
Assently: faa1b40913a8faefa351be66239414b06f8acbc7d663265032e231b5f9a9bbcbcd57f62d55f0f2ae363ece82b5a74ca6261575f1f9896e5ffa2d1154069231c6

Följande handlingar har undertecknats den 14 september 2026

20260908 Protokoll Samrådsmöte 3 Vänersborg.pdf
(217886 byte)
SHA-512: f21dbfb7344bdec39577ea34392a7f90a7cab
c90e4ff15c177b3b30b164b0d17454675ddfe5b0200a7a
9c857c98d05e5bdcef6e9bc573290cdca92561824639c

Underskrifter

2026-09-12 05:16:23 (CET)

[redacted], RB BRF Cederträdet
[redacted]
Undertecknat med e-legitimation (BankID)

2026-09-14 11:21:30 (CET)

Sanna Andersson, Vattenfall Värme

sanna.andersson@vattenfall.com
Undertecknat med e-legitimation (BankID)

2026-09-14 11:42:45 (CET)

Kurosh Beradari, Vattenfall Värme

kurosh.beradari@vattenfall.com
Undertecknat med e-legitimation (BankID)

Undertecknandet intygas av Assently

20260908 Protokoll Samrådsmöte 3 Vänersborg

Verifiera äktheten och integriteten av detta undertecknade dokument genom att skanna QR-koden till vänster.
Du kan också göra det genom att besöka https://app.assently.com/case/verify
SHA-512:
faa1b40913a8faefa351be66239414b06f8acbc7d663265032e231b5f9a9bbcbcd57f62d55f0f2ae363ece82b5a74ca6261575f1f9896e5ffa2d1154069231c6

Om detta kvitto

Dokumentet är elektroniskt undertecknat genom e-signeringsplattformen Assently. Assently tillhandahålls av Assently AB, organisationsnummer 556828-8442, Sverige.